

به نام خدا

راهنمای تهیه طرح کسب و کار

(Business Plan)

عنوان کسب و کار

تولید نان سنتی نائین

۱ خلاصه مدیریتی

در خلاصه مدیریتی مواردی از قبیل توصیف زمینه کسب و کار و اصل موضوع ، فرصت و استراتژی ، بازار هدف ، مزیت های رفاهی ، سوددهی باید به صورت خلاصه بیان شود.

پس از مطالعه نمونه زیر ، خلاصه مدیریتی طرح خود را تهیه نمایید.

شرکت مربای «شیرین کام» دارای تخصص در تولید و بازاریابی انواع مربای معمولی و مارمالاد می باشد. محصول اصلی این شرکت شیشه های 250 گرمی مربا از میوه های پرتقال ، انجیر ، انبه ، زردآلو است.

زیر بنای کارخانه عبارت است چهار ساختمان متصل به یکدیگر واقع در زمینی به مساحت 2 هکتار.

سایر تجهیزات و امکانات شرکت عبارتند از : یک سرد خانه با ظرفیت چهار هزار متر مکعب، خط فرآوری میوه ، ساختمان انبار مرکزی ، ساختمان اداری و ناهار خوری.

شرکت دارای 220 نفر پرسنل تمام وقت و 180 نفر نیمه وقت (فصلی) می باشد. ماموریت شرکت اضافه کردن ارزش

در صنعت تولید نان سنتی نائین مایل به کار هستم و برای این کار آمادگی دارم و دوست دارم حمایت لازم را در این زمینه برای من انجام دهید تا بتوانم در ای کار موفق شوم این کار را می توانم و در زیر بنای تقریباً ۲۰ متری هم انجام دهم. امکاناتی که در این کار احتیاج دارم یکی یخچال و آب سرد کن و ماشین در حد توانم برای توسعه این کار بپشتکار خودم و حمایت شما می توانم آن را توسعه دهم در تولید این کالا برای همین زمان در حد ۱ تا ۲ نفر ولی اگر توسعه یابد تعداد نفرات را زیاد خواهم کرد

2- نوع صنعت ، سازمان ، محصولات و خدمات

۱. برای این کار با موانعی از قبیل کمبود سرمایه و امکانات مواجه هستم و دوست دارم که با حمایت انجام شود. خصوصیات این کار اینکه همیشه با مردم سروکار دارم و مردم هم نیاز زیادی به محصول من دارند. خدمات من این است که دوست دارم نان خوب و با کیفیت و بهداشتی تحویل مردم دهم. وجه متمایز اینکه محصول را بهتر از بقیه انجام می دهم با قیمت بهتر و مرغوب تر انجام دهم. خدمت من به صورت سنتی است ولی بقیه به صورت صنعتی برای محصول هم نقدی می توانم کار کنم و هم شیر

نقاط قوت اساسی

- ۱- با حداقل سرمایه می توانم این را انجام دهم.
- ۲- مردم به محصول من نیاز شدیدی دارند.
- ۳- این خدمت را کم یا زیاد می توان انجام داد.

نقاط ضعف اساسی

۱- در این کار شاید فصل ها و ماها در روی آن تاثیر داشته باشند.

۲- این کار حساسیت خیلی زیادی دارد.

تهدیدات قابل ملاحظه

۱- نوسان قیمت می تواند مشکل ساز شود.

۲- سلیقه ها نیز می تواند در آن تاثیر داشته باشد.

3- برنامه بازاریابی

مشتریان:

مشتریان من در همه سنین وجود دارد چونکه همه به آن احتیاج دارند و یکی از نیازهای اساسی مردم است و بدون آن نمی توانند زندگی کنند و اجبارا باید از محصول من استفاده کنند.

رقابت، حساسیت ها و خطر ها

رقیب همیشه کسی است که محصول خوب تحویل بدهد با کیفیت خوب و ارزان رقابت همیشه در هر کاری وجود دارد. نقاط ضعف موقعی است که فرد نتواند با مردم سازگاری کند و محصول خوبی تحویل مردم ندهد در حال حاضر رقیبی در کار من وجود ندارد مگر اینکه در آینده یکی پیدا شود در این کار زیاد احتیاج به توزیع ندارد. چونکه همه به آن وارد هستند و تولید کالا به صورت ساده ای انجام می شود.

قیمت گذاری:

برای قیمت گذاری محصول قیمت وسایل خریداری شده برای تولید چقدر بوده بعدا با کارمزد آن جمع می کنم قیمت کالای ساخته شده بدست می آید البته مالیات و ورا نیز حساب می کنم. در این کار روش خاص برای قیمت گذاری وجود ندارد.

تبلیغات:

برای تبلیغات این کار می توان از روش مختلفی استفاده کرد یکی از طریق روزنامه می توان تبلیغ کرد یکی هم از طریق پیک موتوری می توان استفاده کرد.

توزیع:

5- برنامه های طرح و توسعه :

با توجه به وجود و نزدیکی برنامه تولید می توان به جانشین و یا مکملهایی در این زمینه دست زد. تولید و شیرینی محلی، تولید نانهای سنتی می توان در این زمینه راهگشا باشد.

6- چارچوب قانونی و عوامل اجتماعی و محیطی

مجوزهای مورد نیاز: از اداره غلات، شبکه بهداشت، از اداره صنایع روستای جهاد کشاورزی از بخش داری و فرمانداری شهرستان، از صنعت آرد و تولیدکنندگان نان و شیرینی تولید کنندگان سنتی به دلیل مصرف خاص خود منجر به افزایش تعداد مشتریان و هم چنین افزایش جذب مشتریان غیر محلی و در نهایت بهبود تیم توریست محلی و بهبود و توسعه منافع اجتماعی و اقتصادی خواهد شد.

بر آورد نیروی انسانی مورد نیاز:

برای تولید کار به نفرات زیادی احتیاج ندارم ۱ تا ۲ نفر هم کفایت می کند. مهارت زیادی می خواهد ولی تحصیلات زیادی نمی خواهد در حد سیکل و آخر دیپلم. هزینه پرسنل می تواند در حد و اندازه متناسبی انجام شود.

.. بر آورد فضای مورد نیاز طرح:

برای راه اندازی این کار به فضای زیادی احتیاج ندارم یا فضای حدود ۲۰ متر هم می توانم انجام دهم کل فضا همه در یکجا قرار دارند.

منابع تامین سرمایه

درصد	مبلغ	شرح
10%	۵۰۰۰۰۰۰	1- سرمایه اولیه سهامداران
30%	۱۵۰۰۰۰۰	2- تسهیلات بانکی کوتاه مدت
60%	30000000	3- تسهیلات بانکی بلند مدت

8- ساختار سازمانی

برای انجام این کار که می‌خواهم انجام دهم باید یا مغازه ای بخرم یا که در توان اگر در توان می‌نیست در این کار مالکیت شخصی می‌باشد و احتیاجی به مدیر عامل و رییس نمی‌باشد و حالت شخصی دارد.

برنامه زمان بندی:

برای تهیه ساخت و اجرا حدود یک ماه حداقل وقت می‌برد. تهیه مواد اولیه آرد، آب، برق، گاز و تلفن می‌باشد برای مواد اولیه حدود ۲۰ روز وقت می‌برد.

اخذ مجوزهای لازم ۱ ماه

تامین و تدارک ساختمان ۵ ماه

۳ ماه

خرید تجهیزات و لوازم

۱ ماه

تبلیغات و آماده سازی

10- ریسک ها ، مشکلات و مفروضات اساسی

در این کار زمینه خاصی ندارد و باید خودمان مواظب کار خودمان باشیم. باید طبق وسیله مشتری عمل کنم و رضایت آنه را جلب کنم. مشکلات این کار اینکه احتمال دارد جنس آرد خوب نباشد خسارت هم احتمال دارد در حین کار انجام شود و باید به طور سریع وارد شد به هر حال هر کاری که می خواهیم انجام دهیم شاید با موانعی روبه رو شویم. برای اجرای طرح باید عاقلانه سرعت عمل داشت.

برنامه مالی

صورت حساب سود و زیان سال اول

شرح	توضیحات	مقدار
-----	---------	-------

10000000	از جدول درآمد فروش	فروش
6000000	از جدول محاسبه بهای تمام شده	هزینه تمام شده کالای فروش رفته
4000000	«فروش - بهای تمام شده»	سود (زیان) ناخالص
500000	از جدول هزینه های فروش	هزینه های فروش
3500000	«سود(زیان) ناخالص - هزینه های فروش»	سود (زیان) عملیاتی
15000000	با کمک جدول تامین منابع سرمایه	هزینه بهره
200000	«سود(زیان) عملیاتی - هزینه بهره»	سود (زیان) قبل از مالیات
	«سود(زیان) قبل از مالیات × نرخ مالیات»	مالیات
200000	«سود(زیان) قبل از مالیات - مالیات»	سود (زیان) خالص

الف: دارایی ها:	ب: بدهی ها:
دارایی جاری (از صورت جریان نقدی):	بدهی ها (بدهی بانکی + هزینه بهره - اقساط وام)
50000000	45000000
دارایی ثابت (کل - استهلاك سال اول):	بدهی به بانک
100000000	
ساختمان	
تسطیح و محوطه سازی	
تاسیسات	

<p>ج: سرمایه و حقوق صاحبان سهام</p> <p>آورده شرکا (جدول تامین سرمایه)</p> <p>۷۰۰۰۰۰۰۰</p> <p>سود (صورت حساب سود و زیان).</p> <p>115000000</p>	<p>ابزار آلات فنی و آزمایشگاهی</p> <p>ماشین آلات و تجهیزات</p> <p>وسائط نقلیه</p> <p>وسایل کارگاهی و اداری</p> <p>هزینه های پیش بینی نشده بخش «A» 1000000</p> <p>هزینه های قبل از بهره برداری 115000000</p>
---	---

12- پیشنهادها

پیشنهاد موجود در زمینه ی مورد نیاز هر چه سرمایه بهتری باشد توسعه ی کار به نحوه ی دیگری انجام می شود
واقعا اگر سرمایه نباشد نمی توان کار را انجام داد و برای جمع آوری سرمایه باید از طریق بانک عمل کنم و باید از
بانک وام بگیرم چه کوتاه مدت چه بلند مدت. به هر حال باید وام را بگیرم.